

**Пфаф Виктория Константиновна**

студентка

Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

г. Орск, Оренбургская область

**Лисых Виталий Вячеславович**

студент

**Панченков Владислав Евгеньевич**

студент

**Щербатов Марк Валентинович**

студент

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет

(национальный исследовательский университет)»

г. Челябинск, Челябинская область

DOI 10.31483/r-99803

## **РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В РОССИИ**

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные принципы шеринговой экономики, проводится описание основных отраслей экономики совместного потребления. Рассматривается динамика рынка шеринговой экономики в России на начало 2021 года по сравнению с предыдущим периодом. На основе статистических данных формулируется вывод об общих тенденциях развития шеринговой экономики в России, а также о том, какие отрасли имеют наибольшие перспективы и какие пострадали от пандемии COVID-19.*

***Ключевые слова:** шеринговая экономика, экономика совместного потребления, аренда, собственность.*

Под экономикой совместного потребления понимается такая экономическая модель, в основе которой лежит коллективное пользование товарами и услугами. Впервые идеи экономики совместного потребления были осмыслены в книге

Рейчел Боцман и Ру Роджерс «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption». В основе этих идей лежит тезис, что «удобнее и дешевле платить за пользование продуктом, нежели за владение этим продуктом». В результате применения этих идей кардинально меняются связи между потребителями и производителями экономических благ, так как уменьшается или вовсе исчезает роль посредников в распределении продуктов и услуг [1].

В настоящее время все сильнее набирают популярность сервисы, а также платформы, в основе которых лежат принципы экономики совместного потребления (шеринговой экономики). Такие тенденции прослеживаются как по всему миру, так и в России в частности. По оценкам аналитиков PwC, экономика шеринга вырастет до \$335 млрд к 2025 году, в 2015 году она составляла \$15 млрд. И действительно, если посмотреть на развитие таких крупных компаний, как Uber – сервис по подаче такси, Airbnb – кратковременная аренда жилья, а также множества других компаний поменьше, данный прогноз кажется вполне реалистичным [2].

В России экономика совместного потребления также имеет большие перспективы. Рассмотрим основные отрасли, а также приведем примеры компаний, в основе которых лежат принципы шеринговой экономики [3].

### *C2C-продажи*

C2C (от англ. consumer-to-consumer – потребитель для потребителя) – такой вид продаж, в котором с обеих сторон стоят конечные потребители. Ни покупатель, ни продавец с юридической точки зрения не является предпринимателем. При этом, несмотря на прямую связь потребителей, в таких продажах немаловажную роль играет посредник. Зачастую это сайт объявлений, или платформа, организующая торговую площадку. В России самыми распространенными площадками являются:

1. Avito.
2. Юла.
3. Объявления в социальных сетях Вконтакте, Одноклассники, Instagram.

На начало 2021 года данная отрасль показала рост в 48%, что немного меньше, чем за 2019 год (53%). Но данные изменения можно считать незначительными, а значит, отрасль C2C-продаж по-прежнему имеет очень большие перспективы. Объем транзакций за 2019 год составлял 566 млрд руб., в 2020 году этот показатель увеличился до 838 млрд руб.

### *P2P-услуги*

Под P2P понимается онлайн-биржи фриланса, то есть оказание услуг независимыми исполнителями. Ключевыми площадками, сводящими потребителей и фрилансеров, являются:

1. Avito.
2. Юла.
3. You Do.
4. PROFI.RU.

В 2019 году объем транзакций составлял 140 млрд руб., за 2020 год объем вырос на 31% и составил 183 млрд руб. Данная отрасль имеет широкое пространство для развития. К примеру, пандемия COVID-19 очень сильно закрепила тренд на самостоятельные подработки, после снятия «ковидных» ограничений можно будет ожидать как замедление роста, так и сохранение тенденций, в связи с приспособливанием многих рабочих, а также потребителей к данному виду услуг.

### *Каршеринг*

Каршеринг (от англ. car – автомобиль, sharing – совместное использование) – сервис по краткосрочной аренде автомобилей. Существуют различные варианты каршеринга, различающиеся по тому, кто владеет автомобилем. Основными являются:

- 1) P2P-каршеринг – автомобиль находится в собственности частных лиц;
- 2) Free-floating – автомобиль в собственности у компании, оказывающей услуги, также характеризуется возможностью оставлять автомобиль в любом месте города. В России наиболее распространен второй тип каршеринга. Основными компаниями являются:

1. Яндекс Драйв.
2. Делимобиль.
3. BELKA CAR.

В 2020 году рынок вырос на 9% (с 20.5 до 22.4 млрд руб.), что является сильным замедлением роста по сравнению с прошлыми годами, в которые рост составлял около 50% в год. Одна из основных причин замедления является пандемия. Падения показателей получилось избежать только за счет увеличения длительности поездок и повышения тарифов.

### *Карпулинг*

Под карпулингом понимается онлайн-сервис поиска попутчиков, зачастую на дальние расстояния, расходы на топливо при этом распределяются между людьми, совершающими поездку. Основной и фактически единственной платформой в России является BlaBlaCar.

Данная отрасль потерпела один из наибольших ударов в 2020 году из-за ограничений на передвижение между городами. В 2019 году объем рынка составлял 17.8 млрд руб., а в 2020 году – 11.4 млрд руб., то есть произошло падение на 36%. В 2021 году ограничения на передвижения не вводились, следовательно, можно ожидать восстановления до уровня 2019 года.

### *Средства индивидуальной мобильности*

Средствами индивидуальной мобильности являются самокаты и велосипеды. Основное удобство сервисов по прокату самокатов и велосипедов является быстрота аренды и возможность оставлять их в любом месте города. Основными компаниями по прокату в России являются:

1. Whoosh.
2. Samocat.
3. Urent.
4. Lite.

В 2020 году рост рынка аренды средств индивидуальной мобильности ускорился до 35% – 620 млрд руб. против 460 млрд руб. в 2019 году. Это связано как

с увеличением популярности средств индивидуальной мобильности, так и с расширением компаний.

### *Краткосрочная аренда жилья*

Рынок аренды жилья, как и карпулинг, испытывал снижение в 2020 году, по тем же причинам – ограничения на передвижение, а следовательно, отсутствие возможности путешествовать. Рынок упал с 15.6 до 8.1 млрд руб. (на 48%). Ключевые площадки в России по аренде жилья:

1. Avito.
2. Циан.
3. Airbnb.

Итак, по итогам 2020 года шеринговая экономика в России достигла объема транзакций в 1.07 млрд руб., показав рост в 38%, даже несмотря на кризис, вызванный пандемией. Из этого следует, что данный сегмент довольно устойчив и имеет возможность быстрого восстановления. Основной рост в абсолютном выражении получился за счет C2C-продаж, а также бирж фриланса. Высокий относительный рост показал рынок аренды средств индивидуальной мобильности.

### *Список литературы*

1. Тропина Ж.Н. Развитие экономики совместного потребления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ieay.ru/wp-content/files/nd/vestnik/24/Tropina.pdf>
2. Адактилос А.Д. Шеринговая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sheringovaya-ekonomika/viewer>
3. Экономика совместного потребления в России 2020. Испытание на прочность.